

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

ENTREVISTA. Alex Sablich y
David Hernández, ejecutivos
de Dell Technologies

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
Nº940
LUNES 28
ABRIL
2025



Dell Technologies

y el momento de transformación y
oportunidades en la región Andina



Proyectores para educación Epson

Trasciende los límites de las pantallas y las pizarras



Conoce nuestra línea de proyectores diseñados para brindar una experiencia superior en entornos educativos, con niveles de brillo sorprendentes y tecnología láser sin lámpara.



PowerLite® L260F

- Proyector Láser Inalámbrico
- Hasta 310"
- Full HD
- 4600 lúmenes de brillo
- Conecta hasta 50 dispositivos



BrightLink® 770Fi

- Proyecta hasta 100"
- Tiro ultra corto
- Proyección interactiva
- Full HD
- Conecta hasta 50 dispositivos

Más información y asesoría en:
www.epson.com.pe/proyectores-educacion

EPSON®



Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

¡Rumbo a los 20 años!

El poderoso impacto de la versión impresa

Mis queridos amigos, aquí está nuevamente la versión impresa de Canal TI, que vuelve después de cinco años, desde aquella edición del lunes 16 de marzo de 2020. Esa publicación no se distribuyó —se quedó en el almacén de Media Comm— porque ese día empezó el estado de emergencia en el Perú debido a la pandemia.

Volvemos con el ejemplar impreso y el mismo formato: tamaño, papel, calidad gráfica e información oportuna para acompañar a la industria de tecnologías de la información del país. Esta vez, la revista se distribuirá el último lunes de cada mes, con lo mejor de nuestras ediciones digitales en formato PDF que enviamos por boletín, web y redes sociales.

Regresamos al papel porque sigue siendo —en el caso de publicaciones especializadas y de nicho— fácil de conservar, coleccionar y compartir tanto en la oficina como en el hogar. El formato físico puede consultarse en cualquier momento y también compararse. En el ámbito de la industria TI, los fabricantes y sus canales pueden entregar los ejemplares a sus clientes para que conozcan sus soluciones, productos, servicios y casos de éxito.

Los medios digitales son importantes y claves para comunicar las actividades de las empresas, y Canal TI cumple ese rol de manera extraordinaria. La versión impresa es un poderoso complemento para fortalecer la comunicación digital, logrando así un binomio

perfecto para transmitir los logros y éxitos.

A estas alturas, cuando se van equilibrando los “pronósticos” de que todos trabajaríamos remotamente desde casa, o de que ya no serían necesarios los eventos presenciales y que toda reunión se haría por videoconferencia, el formato físico de la revista Canal TI llega para disfrutar de la calidad gráfica premium que otorga la exclusividad y seriedad que significa para una marca aparecer en una publicación que en junio de este año celebrará su vigésimo aniversario.

¡Así es! Canal TI cumplirá veinte años este 2025. Siempre es bueno recordar que la primera edición se distribuyó el lunes 20 de junio de 2005, convirtiéndose así en la primera y única revista del negocio TI de América del Sur y gran parte de América Latina con distribución gratuita todos los lunes: más de siete mil ejemplares semanales que llegaban a casi todas las empresas de la industria tecnológica del Perú.

Agradezco a la industria tecnológica peruana por permitirnos ser el medio que los ha acompañado durante casi veinte años y, claro, por apoyarnos nuevamente en esta decisión de volver al formato físico, donde la calidad del material periodístico debe estar en consonancia con la calidad de las fotos, el diseño, los avisos y las promociones, así como con la extraordinaria distribución de los ejemplares.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 939
(Lunes, 21 de abril de 2025)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Canal TI se imprime en
Linx S.A.C

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.
Los precios y promociones referi-
dos en los avisos publicitarios y/o
en los textos de Canal TI, son solo
válidos para empresas del canal de
distribución tecnológico peruano.

CanalTI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +51 1 275-3381

Integración clave para el negocio

Cristian Soto, ingeniero preventa
en Licencias OnLine

Licencias Online: Backup resiliente para ambientes Red Hat Con Veeam

En un contexto de transformación digital acelerada, las empresas necesitan asegurarse la continuidad del negocio y garantizar la seguridad integral para los datos críticos. Para lograrlo, muchas organizaciones deben poder hacer backups eficientes de contenedores y máquinas virtuales en entornos Red Hat.

La experiencia marca que, a la hora de proteger los datos, el hecho de asegurar estos entornos con las soluciones avanzadas de Veeam hace una gran diferencia. Por ello, LOL realizó un webinar enfocado precisamente en la realización de backup resilientes para ambientes Red Hat con la solución Veeam BackUP & Replication. Este encuentro online es parte de los cursos de tecnología avanzada que ofrece para reforzar la capacitación tecnológica de los canales.

El curso virtual relacionado con adopción tecnológica se centró en las estrategias y mejores prácticas para una recuperación rápida en los distintos ambientes de Red Hat y en las diferentes plataformas tecnológicas, incluyendo contenedores y máquinas virtuales, entre otros.

Cabe recordar que Veeam BackUP & Replication es una herramienta de protección de datos probada que ofrece backup y recuperación fiable y eficiente para entornos virtuales, físicos, NAS y nativos de la nube. Como se indica en las definiciones de producto de Veeam, la parte más importante de la recuperación de datos “es contar con una estrategia de backup probada regularmente que garantice de que los datos más críticos como aplicaciones y bases de datos puedan ser recuperados de forma precisa y eficiente en caso de pérdida de datos o desastre”. En el caso de ambientes Red Hat, el disaster recovery de Veeam debe basarse en esquemas de respaldo y recuperación.

Integración para respaldo

A esta altura queda más que claro que en el mundo TI la estrategia de respaldo de los datos debe considerarse

como una mejor práctica. “Y en tal sentido Veeam es una herramienta que “conversa” de manera excelente con todos los ambientes de Red Hat”, destacó durante el seminario web Cristian Soto, ingeniero preventa en LOL.

Y si hablamos de integraciones, una herramienta que hace un aporte importante para la protección de ambientes contenerizados es Kasten, la plataforma de protección de datos nativa de Kubernetes: “Junto con Veeam, esta herramienta asegura el respaldo y recuperación de aplicaciones nativas en contenedores y máquinas virtuales (OpenShift Virtualization)”, destacó Pablo Aguilar ingeniero preventa en LOL.

Oportunidad para los canales

Durante el webinar surgió la pregunta de si la integración de Veeam con OpenShift (la plataforma de aplicaciones multipropósito e integral de Red Hat basada en Kubernetes) presenta complejidades, y si es conveniente que la realice un especialista de Veeam. En tal sentido, Soto aseguró que “la integración no requiere de una ingeniería compleja, tanto sea para proteger contenedores o máquinas virtuales. Pero claramente conviene que este despliegue quede en manos de un profesional que esté familiarizado con la herramienta de Veeam, e idealmente, que esté certificado”.

La integración de Veeam en entornos Red Hat forma parte del catálogo de más de 30 soluciones integradas que maneja LOL en el marco de Go Connect, que es una estrategia orientada a los canales que habilita la implementación de soluciones multivendor hiperconectadas. De esta forma ayuda a satisfacer las necesidades de los clientes finales y favorece la transformación digital de sus operaciones, al mismo tiempo que potencia la adopción tecnológica por parte de las empresas y la escalabilidad empresarial. Como parte de este portafolio de herramientas integradas, LOL impulsa esta propuesta de backup resiliente para ambientes Red Hat llevada adelante con la solución de Veeam.

EPSON®

Un nuevo **CORE** para su negocio

Impresoras Empresariales Epson WorkForce® con Tecnología **PRECISIONCORE®**



PRECISIONCORE®

Equipadas con una innovadora tecnología de impresión **sin calor**, que proporciona **productividad, confiabilidad y beneficios medioambientales.**



Multifuncional
WorkForce® Pro
WF-C5810

Multifuncional
WorkForce® Pro
WF-C5891



Multifuncional
WorkForce® Pro
WF-C5890

EFICIENTE



Imprime al instante,
sin complicaciones.

CONFIABLE



Diseñado para un
desempeño de
vanguardia.

RESPONSABLE



Enfocado en
ahorrar **energía.**



Para más
información
escanea este
código

Cuatro lecciones aprendidas en Amazon

tras proporcionar habilidades de IA a dos millones de personas en un año

Una mano de obra cualificada en IA ya no es un lujo, es una necesidad. Sin embargo, la enorme falta de personal cualificado obstaculiza los esfuerzos de muchas organizaciones por implantar las tecnologías de IA. Según un estudio de AWS y Access Partnership, el 73 % de los empleadores considera que contar con empleados cualificados en IA es una prioridad, mientras que el 75% de ellos admite tener dificultades para encontrar talentos cualificados en IA.

Este cambio en el panorama de la IA, combinado con la necesidad urgente de ayudar a las empresas de todo el mundo a cumplir y prosperar en esta nueva era de la IA, fue la inspiración para ofrecer formación gratuita en habilidades de IA a dos millones de personas para 2025 como parte del compromiso AI Ready de Amazon.

Este compromiso se hizo realidad más rápido de lo que jamás hubiéramos imaginado, porque llegamos a dos millones de personas a finales de 2024, un año antes de lo previsto.

Si bien esta increíble demanda de capacitación en IA subraya la necesidad de estas habilidades en la mano de obra, también revela cómo los empleados, los líderes y las empresas no son espectadores casuales, sino que todos participan en la oportunidad de la IA.

Nuestro compromiso AI Ready

también reveló cuatro ideas importantes sobre cómo las empresas y los líderes pueden aprovechar este momento y cómo pueden formar y capacitar a más empleados con habilidades críticas de IA.

1. La IA generativa es para todos, no sólo para los profesionales técnicos

Durante el año pasado, la IA generativa pasó de ser un truco de salón a una necesidad empresarial para todos los niveles y sectores. Al ofrecer capacidades de creación de contenidos, introducir nuevos enfoques para personalizar la relación con los clientes, optimizar los flujos de trabajo y mucho más, la oportunidad de la IA generativa se extendió mucho más allá del departamento de TI.

De hecho, el año pasado, nuestro curso más popular fue "Introducción a la IA Generativa - El arte de lo posible", un curso no técnico que presenta los casos de uso, riesgos y beneficios de la IA generativa para personas de diferentes experiencias y niveles. La extraordinaria demanda de este curso en particular es un reflejo directo de cómo los empleados y las empresas de todo el mundo están pensando hoy en la IA generativa. Mientras que las innovaciones técnicas anteriores se dejaban finalmente en manos de los directores de informática y los responsables de TI, la IA generativa es una oportunidad para que todas las personas de la organización

trabajen de forma más inteligente y aporten un valor aún mayor a su organización.

2. La ingeniería rápida es una habilidad imprescindible

La aceleración de la adopción de la IA generativa en todos los sectores ha provocado un aumento de la demanda de otra habilidad: la ingeniería rápida.

A medida que más empleados integran la IA generativa en sus flujos de trabajo cotidianos, la necesidad de desarrollar prompts precisos y eficaces se vuelve esencial para desbloquear todo el potencial y las posibilidades de las soluciones de IA generativa. De hecho, la ingeniería de avisos fue uno de nuestros cursos más demandados en 2024. En él se analizaba cómo crear y ajustar instrucciones para generar resultados precisos, relevantes y de alta calidad. A medida que más organizaciones incorporen la IA generativa en sus sistemas, será fundamental que todos los departamentos tengan conocimientos básicos y se sientan cómodos con la ingeniería de instrucciones.

3. Las redes sociales aceleran la mejora de las calificaciones

El aprendizaje nunca es un enfoque único. Por eso ofrecemos diferentes formatos de aprendizaje, como el aprendizaje presencial y el aprendizaje digital disponible en canales de redes sociales como Facebook

y YouTube, y plataformas de streaming como Twitch o AWS Training Live. Las redes sociales y las plataformas de streaming fueron un destino destacado y preferido para la formación en IA, lo que nos ayudó a llegar a casi un millón de personas y formarlas. El tráfico en torno a los cursos de streaming demostró que el aprendizaje flexible y a la carta que se adapta a los empleados allí donde están acelera el consumo, el compromiso y el valor del desarrollo de habilidades de IA.

En particular, las redes sociales han sido un canal complementario eficaz como parte de nuestra estrategia de formación digital, ya que son excelentes para impulsar el intercambio instantáneo de conocimientos y la concienciación entre los alumnos. Por otro lado, los cursos tradicionales disponibles en el aula y nuestros propios programas de formación digital, como AWS Skill Builder, siguen siendo importantes para ayudar a las personas a desarrollar sus habilidades en profundidad.

4. Asociar nuevos productos con nueva formación

Este momento de la historia de la IA ha demostrado que las empresas están ansiosas y dispuestas a introducir la tecnología de IA en sus flujos de trabajo cotidianos. Sea cual sea la solución impulsada por IA, una vez que se introduce una nueva tecnología de IA, es esencial una nueva formación.

En 2023, nuestro compromiso AI Ready se introdujo cuando muchas empresas estaban empezando a anunciar y desplegar nuevos productos y funciones de IA generativa. En el último año, hemos comprobado que los cursos de formación deben desarrollarse en paralelo a los nuevos productos y servicios. También deben actualizarse a medida que actualizamos los productos y servicios, dados los rápidos cambios que se producen en el mundo de la IA. Este enfoque garantiza que los empleados puedan aprender lo más rápido posible y contribuir eficazmente al éxito empresarial aumentando el tiempo de obtención de valor y reduciendo las barreras



Por Maureen Lonergan
Vicepresidenta, Enablement for
International Expansion en Amazon Web
Services (AWS)

de adopción. Por ejemplo, cuando lanzamos Amazon Q, nuestro asistente generativo potenciado por IA, inmediatamente lanzamos también nuevos cursos para ayudar a los clientes y a las empresas a aprovechar al máximo esta nueva tecnología.

Prepare ya a su equipo para el mañana con formación en IA

En conjunto, estas lecciones han dado forma no solo a nuestro enfoque de la mejora de las competencias en IA, sino también a nuestra visión del futuro del desarrollo de la mano de obra.

Superar nuestro compromiso AI Ready es sin duda un momento para celebrar, pero lo más importante es que es una clara señal de que la mejora de las competencias en IA debe seguir siendo una prioridad hasta 2025 y más allá. Por eso

desarrollaremos más formaciones y certificaciones en IA para llegar a más alumnos. También integraremos más funciones generativas impulsadas por IA en la experiencia de aprendizaje para desarrollar planes de aprendizaje más personalizados y adaptables que puedan ayudar a los empleados a comprender rápidamente los últimos conceptos de IA.

La IA generativa es el avance tecnológico más impactante que veremos en nuestra vida, y su valor y potencial solo crecerán si los empleados y líderes saben cómo aprovecharla, construir y crear con ella de forma segura y responsable. Ahora es el momento de que los líderes adopten una cultura de aprendizaje continuo de la IA y fomenten el desarrollo de habilidades para desbloquear nuevos niveles de oportunidades para sus empleados y empresas.

Acuerdo favorece la expansión en el mercado de América Latina

Alianza entre Celestix Networks y Licencias OnLine: beneficios para el negocio del canal

Gracias a la red de distribución y el conocimiento local del mayorista, la empresa de ciberseguridad busca expandir su mercado y aumentar sus ventas, algo que se traduce también en el crecimiento de las operaciones para sus canales.

La alianza entre Celestix Networks y Licencias OnLine, le permitirá a la empresa proveedora de servicios de ciberseguridad, por un lado, la expansión de mercado. Celestix Networks espera una mayor penetración en el mercado latinoamericano

Sumado a ello, una mejora en el soporte al cliente. Con el apoyo de Licencias OnLine, Celestix Networks puede ofrecer un soporte al cliente más eficiente y localizado, lo que puede aumentar la satisfacción y retención de clientes. También, aumento de ventas en tanto la colaboración puede impulsar las ventas de las soluciones de ciberseguridad de Celestix Networks, especialmente en áreas como el acceso remoto y la autenticación, donde la demanda está en crecimiento.

Por otro lado, en términos de innovación y desarrollo, trabajar con Licencias OnLine puede abrir oportunidades para el desarrollo de nuevas

soluciones y la adaptación de las existentes para satisfacer mejor las necesidades del mercado local. Por último, el fortalecimiento de la marca. Esta alianza ayudará a fortalecer la presencia y reputación de Celestix Networks en la región, posicionándola como un líder en soluciones de ciberseguridad.

Las soluciones

Celestix Networks se especializa en acceso remoto, autenticación y soluciones de vanguardia como Zero Trust. Ofrece soluciones efectivas y confiables para asegurar el acceso remoto y proteger contra amenazas cibernéticas, brindando tranquilidad a las empresas.

Entre ellas, se destaca Celestix Networks V-Key Multi-Factor Authentication (MFA), una solución de seguridad robusta diseñada para proteger activos digitales mediante la exigencia de múltiples formas de verificación. A diferencia de los métodos tradicionales de un solo factor, MFA combina elementos como contraseñas, contraseñas de un solo uso (OTP) y entradas biométricas para crear múltiples capas de defensa contra el acceso no autorizado.

Por otro lado, Celestix Networks V-OS



Miguel Llerena, Vice President - Channels & Alliances in Celestix Networks

App Shield, una poderosa solución de seguridad para aplicaciones móviles diseñada para proteger tus aplicaciones sin esfuerzo que ofrece un enfoque sin código o con poco código, lo que te permite asegurar tu aplicación sin modificar su funcionalidad principal.

Los productos de la familia V-Key están orientados principalmente a usuarios y empresas que buscan soluciones robustas de seguridad digital y autenticación.

Entre los casos de uso, hay algunos ejemplos específicos:

Bancos y entidades financieras: V-Key ofrece soluciones de seguridad para aplicaciones móviles y autenticación sin contraseñas, lo que es crucial para proteger las transacciones financieras y la información sensible.

Gobiernos: Las soluciones de V-Key

son utilizadas por gobiernos para asegurar el acceso a sistemas críticos y proteger datos confidenciales.

Empresas de Tecnología y Telecomunicaciones: Estas empresas utilizan las soluciones de V-Key para proteger sus aplicaciones y servicios, asegurando que los datos de los usuarios estén seguros.

Pequeñas y medianas empresas (pymes): V-Key proporciona autenticación multifactorial (MFA) y soluciones de seguridad que son accesibles y escalables, ideales para PYMES que necesitan proteger sus sistemas internos y datos de clientes.

Neobancos y superapps: V-Key también se enfoca en neobancos y aplicaciones superapps que requieren una seguridad sólida para ofrecer servicios digitales confiables a sus usuarios.

La estrategia de la marca para la región

La estrategia de Celestix Networks para la región de Latinoamérica se centra en varios aspectos clave. En primer lugar, expansión de mercado. Celestix Networks busca ampliar su presencia en el mercado latinoamericano mediante alianzas estratégicas con distribuidores locales, como Licencias Online.

Luego, un enfoque en soluciones personalizadas. La empresa se enfoca en ofrecer soluciones de ciberseguridad adaptadas a las necesidades específicas de las empresas en la región, incluyendo acceso remoto seguro, autenticación multifactorial y Zero Trust. Por otro lado, soporte localizado. Celestix Networks planea mejorar el soporte al cliente en Latinoamérica mediante la capacitación de equipos locales y la provisión de servicios en el idioma local. Finalmente, innovación continua. La compañía está comprometida con la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías para enfrentar las amenazas cibernéticas emergentes, asegurando que sus soluciones se mantengan a la vanguardia.

El valor de Licencias OnLine

Celestix Networks ha elegido a Licencias Online como su distribuidor re-

gional por varias razones claves. Entre ellas, su experiencia y reputación. “Licencias Online tiene una sólida reputación en la región de Latinoamérica y ha sido reconocida como el Mejor Distribuidor de las Américas por Check Point Software. Su experiencia en el mercado y su capacidad para manejar soluciones de ciberseguridad de alta calidad son factores decisivos”, destacan desde la empresa.

También su red de distribución. “Licencias Online cuenta con una extensa red de distribución que abarca toda la región, lo que permite a Celestix Networks llegar a un mayor número de clientes potenciales y expandir su presencia en el mercado latinoamericano”.

Sumado a ello, el soporte técnico y comercial robusto que ofrece Licencias Online, incluyendo gerentes de producto, ingenieros preventa y equipos de ventas internos, lo que asegura que los clientes reciban un servicio de alta calidad y soluciones personalizadas.

También la innovación en modelos de negocio y su compromiso con el crecimiento. “Licencias Online ha desarrollado modelos innovadores como la Distribución como Servicio (DaaS), que facilita la adopción de soluciones de ciberseguridad y mejora la experiencia del usuario final y está comprometida con el crecimiento de sus partners y clientes, proporcionando herramientas y estrategias para ayudarles a generar más negocios y fidelizar a sus clientes”.

A su vez, el profundo conocimiento del mercado local y las necesidades específicas de las empresas en la región permitirá a Celestix Networks adaptar sus soluciones de manera más efectiva, y Licencias Online también proporcionará programas de educación y capacitación para partners y clientes, ayudándoles a entender mejor las soluciones de ciberseguridad y cómo implementarlas de manera efectiva.

En este sentido, aseguran desde la empresa, “esperamos que con el trabajo en conjunto Licencias Online aporte varios beneficios claves al negocio de Celestix Networks en Améri-

ca Latina”.

La propuesta de la Celestix para los canales

Celestix Networks ofrece una propuesta atractiva para los canales que deseen distribuir sus soluciones en América Latina.

1. Soporte integral: Celestix Networks proporciona un soporte técnico y comercial robusto, incluyendo capacitación continua, asistencia en la implementación y soporte postventa para asegurar que los distribuidores puedan ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes.

2. Programas de incentivos: La empresa ofrece programas de incentivos para los distribuidores que logren objetivos de ventas y expansión.

3. Acceso a innovaciones: Los distribuidores tienen acceso temprano a nuevas soluciones y tecnologías desarrolladas por Celestix Networks, lo que les permite mantenerse a la vanguardia en el mercado de ciberseguridad.

4. Materiales de marketing y ventas: Celestix Networks proporciona una amplia gama de materiales de marketing y ventas, incluyendo estudios de caso, folletos, y presentaciones, para ayudar a los distribuidores a promocionar eficazmente sus soluciones.

5. Soporte localizado: La empresa se compromete a ofrecer soporte localizado en el idioma, facilitando la comunicación y resolución de problemas para los distribuidores y sus clientes.

“Estos beneficios están diseñados para ayudar a los canales a crear una práctica de seguridad más rentable y competitiva en el mercado”, aseguran desde la empresa. Sobre esta alianza, Gabriela Salgado, Business Development Manager de Licencias OnLine, expresa: “Esta alianza representa para Licencias OnLine la oportunidad de potenciar nuestra oferta de soluciones, consolida nuestra posición como líderes en el cluster de ciberseguridad y ampliar las oportunidades de negocio para todo nuestro ecosistema de canales”.

Entrevista a Alex Sablich, gerente general de Dell Perú, y David Hernández, gerente de la región Andina de Dell Technologies

“En Dell, estamos viviendo un momento de transformación y oportunidades en la región Andina”

David, gracias por recibirnos en la oficina de Dell Perú, ¿cómo estás?

David: Muy bien, gracias por la visita. Siempre es un gusto reencontrarnos y poder conversar sobre tecnología y las oportunidades que se presentan en el mercado.

Actualmente, gerente general para la región Andina. ¿Cómo ves el desempeño de Dell en este mercado?

David: Así es, tengo a mi cargo Colombia, Ecuador y Perú. Y te diría que es una región con un potencial muy interesante para Dell Technologies. Hoy, las empresas están enfocadas en maximizar el valor de sus datos, proteger su información y optimizar procesos. La ciberseguridad, por ejemplo, es una prioridad creciente. Solo Colombia es el tercer país de Latinoamérica con más ciberataques. Y esto es una realidad también en Perú y Ecuador.

Además, estamos viendo un crecimiento importante en la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial. Esto nos da una gran oportunidad como empresa, especialmente en lo que respecta al proceso de PC refresh, ya que las nuevas soluciones de IA demandan equipos más potentes.

¿Cómo ha sido la evolución de Dell en estos últimos años?

David: En los últimos seis años, Dell ha vivido un proceso de transformación muy relevante. Hemos migrado de un modelo de venta directa a uno cada vez más apalancado en nuestros socios de canal. Hoy, trabajamos de forma indirecta en la región andina, lo que nos permite tener una mayor capilaridad y cercanía con los clientes.

Además, hemos fortalecido nuestro portafolio de soluciones en áreas clave como IA, ciberseguridad, multicloud, manejo de datos y protección. Todo esto nos ha permitido posicionarnos como un socio estratégico para nuestros clientes.

Alex, alegría de verte después de algún tiempo. ¿Cuánto tiempo ya llevas en Dell Technologies Perú?

Alex: Ya son 18 años, desde diciembre de 2006. La filial de Dell Perú cumplió 20 años este 2025, así que he sido parte de gran parte de su historia en el país.

¿Qué cambios destacas en esta evolución?

Alex: Muchos. Dell es una compañía que no ha parado de transformarse. Desde sus inicios, enfocada en el usuario final y servidores, hasta su incursión en el almacenamiento con adquisiciones como EqualLogic, Compellent y más adelante EMC, lo que nos convirtió en un jugador integral en el mundo de los centros de datos.

Hoy podemos ofrecer una solución de punta a punta: desde laptops hasta centros de datos complejos, infraestructura híbrida, networking y ciberseguridad. Un portafolio completo para las distintas necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo están trabajando con sus canales?

Alex: Nuestro modelo en la región es 100% indirecto. Esto significa que todas nuestras operaciones las llevamos al cliente final a través de nuestros socios de canal. Contamos con un programa robusto, con distintas categorías: desde canales autorizados, hasta niveles como Gold, Platinum y Titanium.

Este ecosistema está respaldado por un equipo de canales que se enfoca en desarrollo, capacitación y acompañamiento constante. Nuestra estrategia comercial se construye con los canales. Ellos son esenciales para llegar a todos los segmentos del mercado.

¿La estrategia es la misma en toda la región andina?

David: Sí, definitivamente. En Dell trabajamos bajo un enfoque regional. Dentro de lo que llamamos Multi Country Latin America (MCLA) —que incluye a todos los países



Hace unas semanas, estuvo en Lima **David Hernández, gerente general para la región Andina de Dell Technologies**, a quien entrevisté junto a **Alex Sablich, gerente general de Dell Perú**. Ambos están entusiasmados con el impacto disruptivo de la inteligencia artificial y cómo la marca viene fortaleciendo su portafolio para ofrecer a los usuarios una propuesta innovadora.

salvo Brasil y México—, aplicamos una estrategia unificada: cobertura indirecta, foco en canal, y potenciar sus capacidades con nuestro portafolio. La suma de nuestras soluciones más la experiencia del canal nos permite entregar un valor real al cliente final.

Es inevitable hablar de inteligencia artificial. ¿Cómo lo están viendo desde Dell?

David: La IA es una tecnología disruptiva que está acelerando la transformación de las empresas. Contamos con el portafolio de soluciones GenAI más amplio del mundo, desde escritorio hasta centro de datos y la nube. Ofrecemos a nuestros clientes soluciones y experiencia en inteligencia artificial (IA) que potencian el poder de la IA, automatizan decisiones inteligentes y ayudan a definir sus caminos hacia el futuro.

En Dell, lo abordamos desde cuatro pilares:

AI In: Incorporamos IA dentro de nuestros productos y soluciones, como Copilot, para mejorar la productividad del usuario.

AI On: Ofrecemos soluciones de IA que permiten a los clientes aprovechar estas herramientas en sus procesos de negocio.

AI For: Utilizamos IA para optimizar nuestros propios procesos internos como empresa.

AI With: Colaboramos con aliados del ecosistema para construir soluciones integrales con IA, combinando nuestras capacidades con tecnologías de terceros.

Hoy, gran parte de nuestro portafolio ya incluye IA integrada, lo que hace imprescindible que los equipos estén preparados para soportar estas nuevas exigencias.



David Hernández, gerente de la región Andina de Dell Technologies

Alex Sablich, gerente general de Dell Technologies Perú



¿Esto está impulsando más ventas de equipos?

Sin duda. La IA es un catalizador del PC refresh. Muchas empresas necesitan actualizar sus equipos para poder utilizar estas nuevas herramientas. Y eso representa una gran oportunidad para nosotros en la región andina. Hay una alta obsolescencia en muchos entornos, por lo que vemos este 2025 como un año muy importante en términos de renovación tecnológica.

¿Qué novedades están lanzando al mercado?

Alex: Recientemente lanzamos una renovación del portafolio orientado al usuario final, con una nomenclatura más clara y alineada con el consumidor moderno y que se adapta a sus necesidades. Estamos comprometidos con la experiencia de PCs con IA, convirtiéndola en un elemento clave para realizar nuestra visión más amplia en Dell Technologies: liderar la industria con el portafolio de IA más completo del mundo, que abarca desde equipos de escritorio hasta centros de datos y la nube, todo perfectamente integrado en un solo lugar.

Finalmente, ¿qué mensaje te gustaría enviar al canal peruano?

Alex: Primero, agradecerles. El trabajo de nuestros socios es fundamental para el crecimiento de Dell en la región. Tenemos un programa sólido, con herramientas y beneficios claros. Nuestro compromiso es acompañarlos, capacitarlos y apoyarlos en el desarrollo de sus negocios.

David: Creemos que el 2025 será un año de muchas oportunidades, con tendencias como la IA, ciberseguridad y entornos multicloud marcando el rumbo. Queremos seguir construyendo juntos, con el canal como socio estratégico para llevar tecnología de valor a cada rincón del país.



Cada modelo incorpora un ionizador de aire integrado, capaz de eliminar hasta el 90% del polvo

Los monitores VU Air Ionizer de Asus ya están en el mercado

ASUS anunció hace unas semanas la serie de monitores VU Air Ionizer, diseñados para mejorar el bienestar de los usuarios con una variedad de funciones innovadoras. Los modelos VU249HFI-W de 23.8 pulgadas y VU279HFI-W de 27 pulgadas cuentan con paneles IPS FHD con ángulos de visión de 178°, una frecuencia de actualización de 100 Hz y un tiempo de respuesta de 1 ms MPRT (Moving Picture Response Time).

Por otro lado, el modelo VU34WCIP-W, el más avanzado de la serie, ofrece una pantalla curva de 34 pulgadas con una curvatura de 1500R, conectividad USB Tipo-C, una frecuencia de actualización de 100 Hz y un tiempo de respuesta de 1 ms MPRT.

Cada modelo incorpora un ionizador de aire integrado, capaz de eliminar hasta el 90 % del polvo en el aire en un lapso de tres horas, mejorando así la calidad del aire. Además, los mo-

nitores incluyen tecnologías certificadas por TÜV Rheinland, como Low Blue Light y Flicker-Free, que ayudan a reducir la fatiga visual.

Como valor agregado, el empaque ecológico de estos monitores puede reutilizarse para crear organizadores multifuncionales y un soporte para teléfono.

Impulsado por tecnología de nanoiones, el ionizador de aire integrado en cada uno de estos monitores está estratégicamente ubicado para purificar el aire directamente frente al usuario, eliminando eficazmente polen, alérgenos y otros contaminantes, además de reducir hasta un 90 % del polvo en el aire en solo tres horas.

El ionizador tiene un área de cobertura efectiva de 1 m³, lo que permite purificar el aire en todo el espacio de trabajo para una productividad más cómoda. Sin necesidad de filtros, la serie de monitores ASUS VU Air Ioni-

zer combina a la perfección purificación del aire y tecnología de pantalla de vanguardia en un diseño elegante y funcional.

Tecnología SmoothMotion

En todos los monitores de la serie, la tecnología SmoothMotion ofrece frecuencias de actualización de hasta 100 Hz y un tiempo de respuesta de 1 ms MPRT, eliminando el efecto de estela y proporcionando imágenes nítidas y definidas.

Los modelos de 23,8 pulgadas y 27 pulgadas incorporan un panel IPS con ángulos de visión de 178°, asegurando colores consistentes desde cualquier perspectiva. Por su parte, el modelo de 34 pulgadas cuenta con un panel VP ultra panorámico 21:9 con los mismos 178° de ángulo de visión, ofreciendo un 35% más de espacio en pantalla en comparación con un panel FHD de tamaño similar, lo que mejora la inmersión visual.

Según una encuesta reciente de IDC, la adopción de computación en la nube está en auge

Un cambio de paradigma en el lugar de trabajo con PC con IA

A medida que la IA transforma el lugar de trabajo, los líderes de IT enfrentan un momento crucial para reevaluar la infraestructura de PC, abordar las demandas de privacidad en evolución y alinearse en estrategias a largo plazo para lo que sigue.

El lugar de trabajo moderno está experimentando la era más transformadora desde el auge de internet, con las PC con IA emergiendo como una fuerza impulsora para redefinir la productividad, la seguridad y la gestión de TI empresarial. A diferencia de los ciclos de actualización de hardware anteriores, las PC con IA representan un cambio fundamental en la forma en que operan las empresas, aprovechando la IA para crear organizaciones más inteligentes, eficientes y ágiles. Según una encuesta reciente de IDC, la adopción de PC con IA está en auge, y el 82 % de los responsables de la toma de decisiones en IT (ITDM) planea adquirir estos dispositivos antes de finales de 2025. Esta rápida adopción refleja un reconocimiento creciente: las PC con IA no son solo una actualización, son una necesidad para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un mundo impulsado por la IA.

Hoy, los responsables de decisiones de TI tienen una enorme oportunidad frente a ellos. Al evaluar sus planes de acción estratégicos, deben considerar cómo las PC con IA encajan en sus estrategias para asegurar que sus organizaciones estén preparadas para la próxima evolución del lugar de trabajo.

Un acto de equilibrio: Adopción de IA en la nube y a nivel local

Las PC con IA están redefiniendo la forma en que las empresas abordan las cargas de trabajo de inteligencia artificial, ofreciendo una alternativa atractiva a la compu-

tación basada en la nube. Si bien la nube sigue siendo la opción principal para muchas aplicaciones de IA debido a su escalabilidad y potencia de procesamiento incomparables, las PC con IA, equipadas con NPU dedicadas y CPU y GPU de alto rendimiento, están demostrando ser una fuerza competitiva en la informática empresarial, ofreciendo un alto rendimiento de IA para tareas comerciales mientras mantienen una eficiencia energética óptima. Al ejecutar cargas de trabajo de IA de manera local, las PC con IA permiten a las organizaciones reducir la latencia, optimizar el rendimiento y mejorar la privacidad, convirtiéndose en un complemento viable —o incluso en una alternativa— a las aplicaciones basadas en la nube.

Este cambio permite a las empresas proporcionar asistencia en tiempo real impulsada por IA, incluyendo generación automatizada de contenido, análisis avanzado de datos y optimización de flujos de trabajo, sin depender exclusivamente de la computación en la nube. Al encontrar el equilibrio entre la IA en la nube y en la IA local, las empresas pueden garantizar un rendimiento óptimo mientras mantienen el control sobre datos sensibles, fomentando un entorno de trabajo más seguro, eficiente y productivo.

Un enfoque más inteligente y optimizado para la gestión de TI

Para los responsables de la toma de decisiones en IT (ITDM), la seguridad, la privacidad, una implementación fluida y la gestión eficiente son prioridades esenciales en las empresas modernas. Las PC con IA no solo mejoran la productividad individual, sino que también están transformando las operaciones de IT a gran escala al abordar estas necesidades críticas. La gestión de grandes flotas de dispositivos ha sido un desafío constante, pero las

utadoras con IA

ma en
n las

Por Nicolás Cánovas
Director general de AMD Latinoamérica

PC empresariales con IA ofrecen protocolos de seguridad avanzados, automatización impulsada por IA y herramientas de implementación simplificadas que reducen la complejidad de las operaciones de IT.

Además, los marcos de seguridad y privacidad integrados garantizan la protección de los datos en el dispositivo y el uso de aplicaciones de IA locales, disminuyendo la dependencia de redes externas y reduciendo vulnerabilidades. Al incorporar estas nuevas PC en sus estrategias de IT, las empresas pueden crear una infraestructura más resiliente, automatizada y rentable, permitiendo que los equipos de IT se enfoquen en la innovación en lugar de la resolución reactiva de problemas.

Privacidad y seguridad de datos: Protección con IA para un entorno laboral en evolución

A medida que las empresas integran la IA en sus operaciones, la privacidad y la seguridad se han convertido en prioridades clave. Las PC con IA abordan estas preocupaciones al permitir el procesamiento de IA en el dispositivo, reduciendo la dependencia de redes en la nube y minimizando el riesgo de filtraciones de datos o accesos no autorizados. Esto es especialmente crítico en industrias que manejan datos altamente sensibles, como finanzas, salud y servicios legales, donde el cumplimiento normativo y la soberanía de los datos son fundamentales.

Más allá del cumplimiento, las PC con IA permiten a las empresas personalizar las medidas de seguridad y privacidad de formas que las soluciones basadas en la nube no pueden. Al analizar el comportamiento del usuario en tiempo real, estas PC pueden detectar y responder de manera proactiva a amenazas de seguridad, automatizar el cifrado de datos y aplicar políticas de privacidad a nivel

individual. Esta combinación de automatización inteligente de la seguridad y procesamiento local de IA garantiza que las empresas mantengan el control sobre sus activos digitales más valiosos, al mismo tiempo que refuerzan la confianza en el entorno laboral y el cumplimiento normativo.

Una oportunidad clave para los ITDM

Los responsables de toma de decisiones de TI ya están invirtiendo en PC con IA: según IDC, el 73 % de ellos informa que estos dispositivos han acelerado sus planes de renovación tecnológica. Las PC con IA se están convirtiendo rápidamente en un pilar fundamental para impulsar la eficiencia laboral, mejorar la seguridad e integrar flujos de trabajo impulsados por IA. Sin embargo, la transición a Windows 11 añade una urgencia aún mayor, impulsando a las organizaciones a modernizar sus flotas de dispositivos ahora en lugar de postergarlo.

Esta convergencia entre la adopción de IA y la actualización de infraestructura presenta un momento único para que las empresas alineen sus estrategias tecnológicas con el futuro de la computación empresarial.

A medida que avanza el año, los responsables de toma de decisiones de TI no pueden permitirse esperar a que una única aplicación revolucionaria justifique la adopción de las PC con IA. La transformación hacia operaciones empresariales impulsadas por IA ya está en marcha, y aquellos que actúen ahora estarán mejor posicionados para liderar el futuro. Al comenzar hoy la integración de la IA, los ITDM pueden garantizar que sus organizaciones sigan siendo ágiles, competitivas y preparadas para el inevitablemente futuro impulsado por la inteligencia artificial.

Diseñado para escuelas, empresas y espacios amplios



ViewSonic presenta el proyector láser LS630W

ViewSonic anuncia la llegada a Latinoamérica del LS630W, su nuevo proyector láser de alto brillo. Esta propuesta está pensada para escuelas, empresas y espacios grandes que buscan calidad de imagen, durabilidad y bajo mantenimiento.

Con 4,500 lúmenes ANSI, el LS630W garantiza imágenes nítidas y brillantes incluso en ambientes iluminados. Esto lo convierte en una excelente opción para aulas, bibliotecas, salas de reuniones, conferencias o auditorios. (Dato útil: un lumen ANSI mide el brillo del proyector. Cuanto mayor es este número, más clara será la imagen incluso con luz ambiental.

Además, su fuente de luz láser sin lámpara tiene una vida útil de hasta 30,000 horas, lo que se traduce en años de uso sin preocuparse por cambiar bombillas. Esta tecnología no solo reduce los costos de mantenimiento, sino que también mejora la experiencia del usuario al ser más confiable y constante en su rendimiento.

Imágenes grandes y versatilidad

en la instalación

El LS630W puede proyectar imágenes de hasta 300 pulgadas, ideal para salones grandes o eventos corporativos. También es muy versátil en cuanto a instalación: permite corrección trapezoidal horizontal y vertical, lo que ajusta la imagen para que se vea recta incluso si el proyector no está perfectamente alineado.

Además, puede proyectar en un ángulo de 360 grados y cuenta con un zoom óptico de 1.3x, lo que facilita adaptarlo a diferentes espacios y distancias, ya sea montado en el techo o sobre una mesa.

Gestión remota y eficiencia energética

Gracias a sus capacidades de control LAN (en red), los equipos de TI pueden monitorear y gestionar múltiples proyectores desde una sola ubicación. Esto resulta especialmente útil para instituciones educativas o corporaciones con varias salas o sedes. A esto se suma su diseño energéticamente eficiente, que ayuda a reducir el consumo eléctrico y, en consecuencia, el costo total de operación.

“A medida que las escuelas y las empresas abandonan los proyectores tradicionales basados en lámparas, necesitan soluciones que sean a la vez de alto rendimiento y un buen costo-beneficio,” afirmó Mia Shen, gerente senior de la línea de negocios de ViewSonic.

“El LS630W fue desarrollado para ofrecer brillo, larga duración y flexibilidad necesarios para las aulas y espacios corporativos modernos. Con bajo mantenimiento y fácil instalación, es la opción perfecta para instituciones que buscan actualizarse a una experiencia de proyección sin lámpara y al mismo tiempo garantizar un desempeño confiable para lecciones diarias, presentaciones corporativas o eventos a gran escala”, indicó la ejecutiva.



Creada para los procesadores AMD Ryzen 9 9000 Granite Ridge y motherboards X870/B850/B840

Biwin presentó las primeras memorias DDR5 RGB con perfiles EXPO dobles



Biwin anunció el lanzamiento de sus nuevas memorias DDR5 OC Lab Gold Edition DW100 RGB DDR5-8000 CL34 y CL36 32GB (2×16 GB), que vienen con un segundo perfil EXPO configurado a DDR5-6400 CL28.

“Además de ofrecer opciones de overclocking manual, la nueva OC Lab Gold Edition DW100 RGB, que es parte de la gama de productos Black Opal de Biwin, incluye perfiles EXPO duales, lo que aumenta notablemente su versatilidad. Creada para los procesadores AMD Ryzen 9 9000 Granite Ridge y motherboards X870/B850/B840, ofrece un overclocking de memoria DDR5 sencillo para obtener el mejor rendimiento y experiencia”, destacó Cesar Moyano, director de ventas regional de Biwin. Y agregó: “Ambas opciones DDR5-8000, con sus velocidades ultra altas y latencias optimizadas, están adaptadas para escenarios de overclocking y rendimiento extremo que llevan el sistema al límite. Estos perfiles sobresalen en situaciones donde se necesita cada pizca de velocidad, como juegos de alta gama, benchmarking u otras tareas exigentes. La opción DDR5-6400 ofrece un enfoque más equilibrado, priorizando latencias más bajas mientras mantiene un rendimiento sólido. Con su menor latencia, la DDR5-6400 proporciona juegos fluidos, tiempos de carga de aplicaciones más rápidos y mayor capacidad de respuesta del sistema”.

La Biwin OC Lab Gold Edition DW100 DDR5-8000, en versiones CL34 y CL36, es resultado de una selección mi-

nuciosa de chips de alta calidad, con lo que se minimiza el tradicional compromiso entre frecuencia y latencia que suele verse en módulos de alta velocidad.

“Con overclocking manual, los módulos pueden incluso llegar a 8400 MT/s, superando las frecuencias especificadas, con latencia CL34 en motherboards de los cuatro principales fabricantes –ASUS, MSI, Gigabyte y ASRock–, garantizando un funcionamiento fiable bajo temperaturas operativas estándar”, detalló Moyano.



Cesar Moyano, director de ventas regional de Biwin

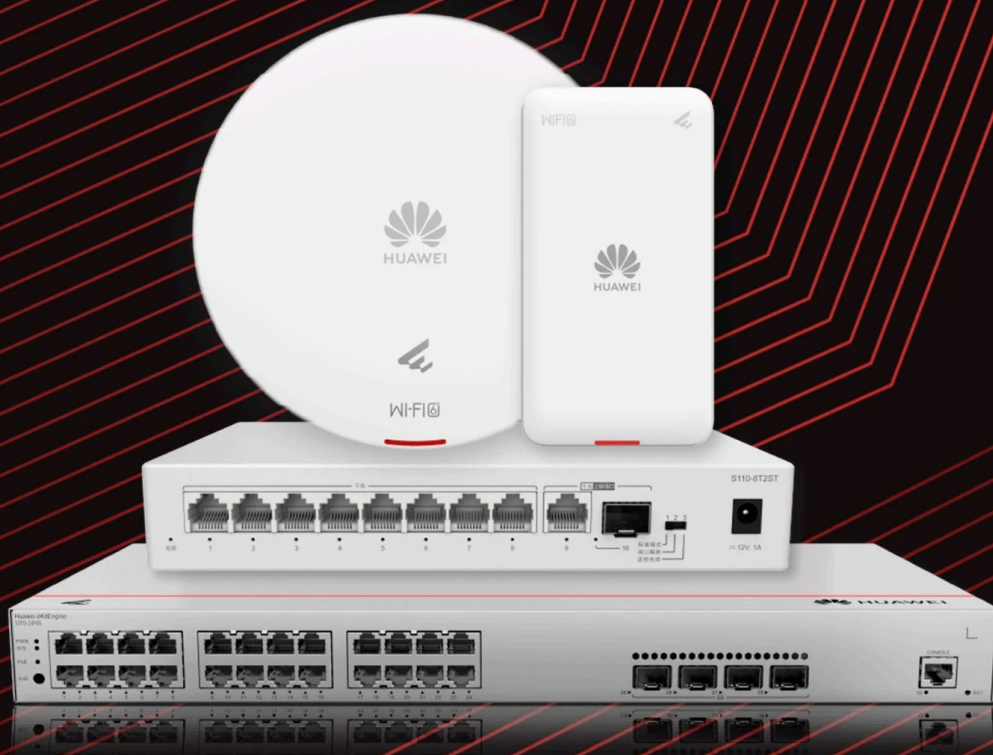
Ambos kits DDR5-8000 ofrecen un perfil EXPO adicional a DDR5-6400 CL28. La menor latencia CAS (CL28) a la frecuencia DDR5-6400 proporciona una capacidad de respuesta superior y temporizaciones más ajustadas, cruciales para determinadas cargas de trabajo y escenarios de juego.

“Las latencias optimizadas y la regulación eficiente del voltaje permiten un mayor margen de overclocking con mayor estabilidad. Además, mediante ajustes de BIOS en configuraciones de CPU y memoria, nuestras nuevas memorias son capaces de ofrecer latencias aún más bajas: 8000 MT/s a CL30 y 6400 MT/s a CL26 en condiciones optimizadas”, explicó el Moyano, quien subrayó: “La Biwin OC Lab Gold Edition DW100 DDR5-8000, con perfiles EXPO duales, ha demostrado un potencial notable durante las pruebas para usuarios dedicados a escenarios de juego intensivos, simulaciones complejas o multitarea de alta frecuencia”.

 **HUAWEI eKit**

INNOVACIÓN PARA SMB

CONECTIVIDAD RÁPIDA Y CONFIABLE



Bajo costo de implementación



Soluciones robustas de amplia cobertura



Fácil y rápida administración



Alto rendimiento y seguridad integrada

Solicita tu DEMO con Cesar Quintana, BDM de Huawei eKit

+51 908 806 465 | cesar.quintana@sumteccorp.com



SUMTEC



sumteccorp



sumteccorp.com